

JUNIO 2026

EXCLUSIVO:

**ASOCIACIÓN DE FISCALISTAS DEL ESTADO DE
QUERÉTARO A.C.**

Boletín

FISCAL

•IMPUESTOS •ANTILAVADO •EMPRESARIAL •DEFENSA FISCAL

VII CONSEJO DIRECTIVO

2026-2027

PRESIDENTE

C.P., L.D., Y M.D.F JAIME
ECHAVARRÍA MELGAREJO

VICEPRESIDENTA

C.P. Y M.D.F. LYDIA OCAMPO
MONTROYA

SECRETARIO

C.P. Y M.A. IGNACIO ÁNGELES
GUZMÁN

PROSECRETARIO

C.P.C. MAGDALENO HERNÁNDEZ DE
SANTIAGO

TESORERA

C.P. Y M.D.F. MA. CONSUELO
NOGUEZ GARCÍA

PROTESORERO Y ABOGADO GENERAL

M.D.F. Y L.D. CARLOS BAUTISTA
SÁNCHEZ

Contenido

04

Reconfiguración del Comercio Internacional Mexicano bajo la dinámica del T-MEC

11

Equidad Fiscal y Doble Imposición: Propuestas para Reformar el Tratamiento de Dividendos en el Impuesto sobre la Renta en México

16

Reforma al Reglamento de la LFPIORPI

21

Mecanismos alternativos de solución de controversias y la ley “antilavado”: las nuevas obligaciones del facilitador

25

Arredamiento puro de automóviles: simulación y riesgo fiscal

33

¿Debe responder el contador por los créditos fiscales del contribuyente? Un análisis de los límites entre responsabilidad civil y fiscal en México.

RECONFIGURACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL MEXICANO BAJO LA DINÁMICA DEL T-MEC.



DR. ABRAHAM ROCHA GALLEGOS

Profesor e Investigador Ad Honorem
Universidad Anáhuac Querétaro, División
Economía y Negocios.

La entrada en vigor del tratado internacional en materia de comercio internacional entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), no debe ser vista como una reinterpretación nominal del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) este año 2026, sino como un cambio paradigmático en la gobernanza económica de la región.

Mientras que el extinto TLCAN priorizó la liberación arancelaria paulatina, el T-MEC introduce un nuevo precepto, “el comercio administrado”, que asume reglas de origen menos laxas, disposiciones laborales vinculantes y una balcanización defensiva frente a competidores fuera de la región Norteamérica.

instrumento económico sigue siendo crucial para garantizar el acceso preferencial al mercado estadounidense y la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), expertos en la materia coinciden que los efectos que producirá son profundamente heterogéneos y reforzarán asimetrías estructurales, lo que implicaría la instrumentación de políticas sectoriales más sofisticadas.

De la liberación comercial a la balcanización restrictiva.

Parte importante del núcleo transformador del T-MEC reside en la política arancelaria y regulatoria (como lo ha demostrado recientemente el presidente Trump), diseñada explícitamente para elevar el contenido regional de las mercancías y renegociar relaciones comerciales con sus pares. Es la industria automotriz parte del epicentro regulatorio.

La propuesta de elevar el Valor Contenido Regional (VCR) al 75% y la novedosa incorporación del Valor de Contenido Laboral (VCL) —el cual exige que una proporción de la producción sea acreditada por la fuerza laboral con salarios superiores a los 16 dólares por hora— ha forzado a variados procesos de reingeniería de las cadenas de valor a nivel regional y global.

Esta normativa ha generado respuestas asimétricas en dicha industria.

Un ejemplo de ello son las firmas estadounidenses, cuyas cadenas de valor gozaban de una sólida integración regional, por tanto, han logrado transitar de manera menos ríspida.

En contraste, las armadoras europeas y asiáticas instaladas en nuestro país han enfrentado costos de adaptación significativamente mayores, evidenciado el carácter proteccionista de estas medidas.

A pesar del incremento salarial nominal en el sector automotriz alrededor del 11% entre el año 2020 y 2022, la brecha salarial con los socios del T-MEC prevalece, además ha impactado en la competitividad global de la plataforma exportadora mexicana, como una variable sensible que requiere monitoreo profundo y constante.

Lo que nos lleva a presupuestar el complejo momento para la industria automotriz mexicana dependiente en gran medida de sus exportaciones al vecino país del norte.



Asimetría y tensión sectorial.

Desde su configuración el T-MEC siempre ha presentado asimetrías entra los socios; su arquitectura genera dinámicas distintas dependiendo del sectores y actores. Por ejemplo, el sector agrícola, la armonización de modelos sanitarios ha consolidado a México como un proveedor confiable para productos altamente demandado como el aguacate y los berries. Pese a existir algunas disputas puntuales, los mecanismos de controversia han demostrado un marco institucional robusto, adecuado y eficiente para el comercio agroalimentario. En contra parte, el sector energético presenta escenarios adversos.

Las reglas de origen y la complejidad regulatoria (burocracia) encarecen los costos de producción, exacerban el déficit comercial en hidrocarburos y sus productos refinados. Además, se experimentan tensiones políticas basadas en la soberanía nacional de los socios, ello limita la capacidad de negociación para instrumentar políticas y acuerdos comerciales sin derivar en malentendidos, represalias comerciales o litigios cotosos.



Sumado a las políticas volátiles del vecino país, es necesario un actuar cauteloso de nuestros gobernantes para evitar mayores tensiones que catalicen aún más las disparidades en sectores estratégicos, que impacten de manera significativa en nuestra economía.

El Nearshoring y el bajo valor agregado.

Como se ha mencionado el T-MEC como cualquier tratado no ha estado exento de tensiones geopolíticas regionales y externas, producto de ello México se ha convertido en un destino privilegiado (natural por su vecindad) para la relocalización geográfica de industrias “nearshoring”.

Algunos datos apuntan en un repunte significativo de la IED y en la producción manufacturera. No obstante, es necesario vigilar y promover la calidad y condiciones en de la oferta laboral basada en esta estrategia.

La literatura sugiere que la reorganización de las cadenas de valor aún cuando han incrementado el flujo comercial, tiene el riesgo de perpetuar el rol de nuestro país como un destino de manufactura de bajo valor agregado, poca tecnificación y nula transferencia tecnológica. Manteniendo la disparidad de poder dentro del bloque comercial, favoreciendo procesos de I+D+i y de alta sofisticación en Estados Unidos y Canadá, mientras absorbemos procesos intensivos fabriles de mano de obra asequible.



Otro punto por considerar es la relocalización se sigue concentrando en zonas geográficas muy puntuales, como el norte y centro del país con infraestructura robusta y probada, exacerbando las disparidades regionales internas y la desigualdad salarial, entre la fuerza de trabajo, tecnificada y no tecnificada.

Lo que produce realidades distintas dentro de nuestro país.

Reflexiones finales.

Aún de la relevancia del tratado y su antigüedad, existe un vacío epistémico en las investigaciones recientes. Los análisis se centran de manera sectorial a corto plazo, carecemos de estudios longitudinales robustos, que evalúen efectos subyacentes del T-MEC sobre la productividad total de los factores, evalúen la distribución de ingreso en los hogares, la incidencia social, cultural educativa, tecnológica, tributaria y de salud producto del tratado, así como la transformación estructural de la economía mexicana con una visión a largo plazo.

El T-MEC es una macro-variable sumamente necesaria pero no suficiente para el desarrollo económico de México. Sí bien el tratado ha brindado certidumbre jurídica, incentivado los flujos comerciales e inversión entre sus socios. Aún prevalecen áreas de oportunidad como el manejo de regulaciones y restricciones no arancelarias (RRNA's) estrictas, los nuevos mecanismos laborales, así como los nuevos dogmas comerciales emanados de la administración Trump, podrían erosionar lo cimentado hasta ahora.

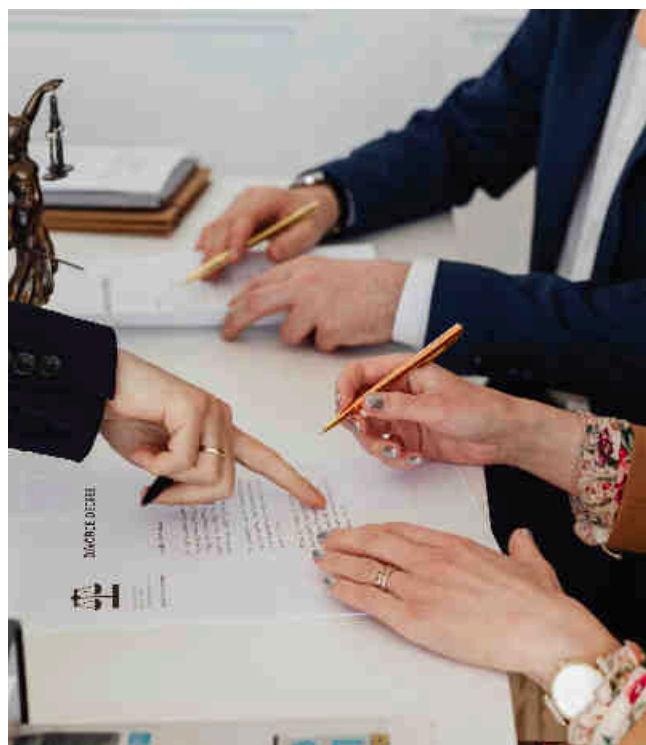
Por lo tanto, es imperante detener la dependencia pasiva a la que México se sumergió en el tratado, ello requiere de estrategias conjuntas (Estado e Iniciativa Privada) que fomenten la diversificación industrial, el desarrollo de cadenas de proveeduría locales (con enfoque global) y el desarrollo tecnológico propio, para trascender más allá de los procesos manufactureros o maquiladores y convertir la región en un motor de desarrollo integral y bienestar equitativo, tan necesario para nuestra economía emergente que no termina de despegar.

Marco regulatorio y mecanismos de solución de controversias.

Uno de los elementos diferenciadores del t-mec respecto a su predecesor es la robustez de su andamiaje institucional para la resolución de disputas comerciales.

El capítulo 31 del tratado establece un mecanismo interestatal que permite a las partes someter controversias a paneles arbitrales vinculantes, lo que representa un avance significativo frente a la opacidad que en ocasiones caracterizó al TLCAN.

No obstante, la práctica ha revelado tensiones sistémicas: estados unidos ha recurrido de forma recurrente al mecanismo de revisión rápida en materia laboral (MERL) para ejercer presión sobre plantas manufactureras mexicanas, argumentando incumplimientos en el derecho de libre sindicalización.





Esta instrumentalización del apartado laboral como herramienta de política comercial ha generado incertidumbre jurídica en el sector empresarial mexicano, particularmente en las industrias metalmecánica y textil, donde los procesos de transición hacia contratos colectivos legítimos aún se encuentran en curso.

En paralelo, el capítulo 14 sobre inversiones sustituyó el polémico mecanismo inversionista-estado (ISDS) por un esquema más restringido, que limita el acceso a arbitraje internacional únicamente a sectores específicos como el petróleo, el gas y las telecomunicaciones.

Esta modificación, aunque concebida para reducir la litigiosidad especulativa, ha generado un efecto secundario no deseado: la percepción de mayor riesgo jurídico en sectores no cubiertos, lo que podría desincentivar inversiones de largo plazo en industrias emergentes como las energías renovables o la manufactura avanzada.

Esta modificación, aunque concebida para reducir la litigiosidad especulativa, ha generado un efecto secundario no deseado: la percepción de mayor riesgo jurídico en sectores no cubiertos, lo que podría desincentivar inversiones de largo plazo en industrias emergentes como las energías renovables o la manufactura avanzada.

Para México, que busca posicionarse como receptor privilegiado de flujos de IED en el contexto del nearshoring, esta ambigüedad regulatoria representa un desafío que demanda certidumbre normativa y una política de estado coherente y sostenida en el tiempo, independientemente de los ciclos electorales y las coyunturas políticas coyunturales.

Economía digital y propiedad intelectual: la frontera pendiente.

El t-mec inaugura un capítulo inédito en la historia de los acuerdos comerciales norteamericanos al incorporar disposiciones sustantivas sobre comercio digital y propiedad intelectual, ámbitos prácticamente ausentes en el tlcán. El capítulo 19 prohíbe los aranceles a los productos digitales, protege el flujo transfronterizo de datos y limita la obligación de localización de servidores, creando un marco que favorece a las grandes plataformas tecnológicas estadounidenses.

Si bien estos preceptos promueven la interoperabilidad y la eficiencia en los flujos digitales de información, también plantean interrogantes profundas sobre la soberanía de datos y la capacidad de los gobiernos para regular las plataformas digitales en función de sus intereses nacionales. Para México, cuya



brecha digital interna sigue siendo un obstáculo estructural, aprovechar este capítulo exige no solo conectividad, sino una masa crítica de capital humano calificado capaz de generar y comercializar bienes y servicios digitales con valor agregado real

En materia de propiedad intelectual, el capítulo 20 extiende los periodos de protección de patentes farmacéuticas y fortalece los derechos de autor en el entorno digital, disposiciones que han generado un debate académico y político sobre su impacto en el acceso a medicamentos genéricos y en la transferencia de conocimiento tecnológico.

La evidencia comparada sugiere que la extensión de patentes en economías emergentes tiende a incrementar los costos sanitarios sin necesariamente estimular la innovación local, lo que subraya la necesidad de que México desarrolle una política de ciencia, tecnología e innovación articulada con sus compromisos comerciales internacionales.

La renegociación prevista para 2026 representa una ventana de oportunidad para REEQUILIBRAR ESTAS disposiciones en función de los intereses del desarrollo nacional, siempre que exista una postura técnica sólida y una diplomacia comercial activa y propositiva que trascienda las inercias burocráticas que históricamente han limitado la capacidad negociadora del estado mexicano.

Sostenibilidad y comercio: hacia una agenda verde en el T-MEC.

A diferencia del TLCAN, el T-MEC incorpora compromisos ambientales vinculantes en su capítulo 24, incluyendo obligaciones relativas a la protección de especies en peligro, la gestión forestal sostenible y la lucha contra la pesca ilegal.

Sin embargo, la ausencia de un mecanismo explícito de ajuste en frontera por carbono deja un vacío que podría acrecentarse en el contexto de las políticas climáticas que comienzan a delinearse en la agenda comercial global.





Estados Unidos y Canadá han avanzado hacia regulaciones más estrictas en materia de huella de carbono para productos industriales, lo que podría traducirse en nuevas barreras para las exportaciones mexicanas si el país no adopta una estrategia proactiva de descarbonización industrial.

El sector siderúrgico, el cementero y el automotriz son particularmente vulnerables a este tipo de restricciones no arancelarias de nueva generación que, revestidas de legitimidad ambiental, podrían convertirse en el nuevo frente de la protección comercial.

En este escenario, la transición energética se convierte en una variable estratégica de primer orden para la competitividad exportadora mexicana.

La paradoja radica en que México cuenta con un potencial enorme en energías renovables, especialmente en energía solar y eólica, pero las políticas energéticas recientes han privilegiado a los operadores estatales sobre las inversiones privadas en fuentes limpias, generando tensiones con los compromisos del T-MEC y con las expectativas de los socios comerciales.

La revisión del tratado en 2026 debería ser aprovechada para incorporar un protocolo complementario en materia de energía limpia y comercio verde, que permita a México articular su potencial renovable con los requerimientos de descarbonización de las cadenas de valor globales, posicionando al país no solo como un destino de manufactura, sino como un actor proactivo en la economía baja en carbono que el siglo XXI demanda.

EQUIDAD FISCAL Y DOBLE IMPOSICIÓN: PROPUESTAS PARA REFORMAR EL TRATAMIENTO DE DIVIDENDOS EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN MÉXICO.



DR. ALEJANDRO LIZÁRRAGA PADERÓN

Doctor ante de ciencias de lo fiscal. Maestro en Derecho Fiscal. Maestro en Impuestos.
Lic. en Derecho y Contador Público

El problema de la doble imposición en dividendos surge cuando las utilidades empresariales son gravadas primero a nivel de la empresa mediante el impuesto sobre la renta empresarial y posteriormente vuelven a ser gravadas

cuando se distribuyen a los accionistas como personas físicas.

En México, esta situación se presenta debido a las fallas en el mecanismo de acumulación que establecen los artículos 140 y 164 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. No obstante, identificar estas irregularidades requiere examinar detalladamente los efectos económicos y jurídicos que produce el sistema actual (Oliveros Pinto, 2015).

La doble imposición viola los principios constitucionales de equidad tributaria porque somete la misma capacidad económica a dos gravámenes diferentes, creando cargas fiscales excesivas que alteran las decisiones de inversión y ahorro de los contribuyentes. Además, el diseño actual del régimen de dividendos genera efectos discriminatorios entre diferentes tipos de inversionistas, beneficiando injustamente ciertas formas de inversión sobre otras. Por consiguiente, el análisis de esta problemática debe reconocer que eliminar efectivamente la doble imposición constituye tanto un asunto de justicia fiscal como de eficiencia económica.

Análisis Técnico de la Doble Imposición en el Sistema Mexicano

La justicia fiscal exige analizar si la tributación de dividendos respeta los principios de equidad y proporcionalidad.

La doble imposición en dividendos opera mediante un proceso secuencial que inicia con el cálculo del impuesto sobre la renta empresarial sobre las utilidades generadas por la persona moral durante el ejercicio fiscal correspondiente. En esta primera etapa, las sociedades mercantiles aplican la tasa del treinta por ciento sobre su resultado fiscal, reduciendo proporcionalmente los recursos disponibles para repartir a los accionistas. Posteriormente, cuando estas utilidades previamente gravadas son distribuidas como dividendos, el sistema fiscal mexicano las somete nuevamente a imposición mediante el procedimiento de acumulación establecido en el artículo 164 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Calvo, 2019).

El mecanismo de aumento previsto en la legislación vigente requiere que el accionista persona física sume a sus demás ingresos el dividendo recibido multiplicado por el factor 1.4286, lo cual en teoría debería representar la utilidad completa antes del pago del impuesto empresarial. Sin embargo, este procedimiento genera errores constantes porque supone incorrectamente que todas las sociedades que reparten dividendos han pagado efectivamente el impuesto sobre la renta a la tasa normal del treinta por ciento. En consecuencia, cuando las empresas mantienen tasas reales inferiores debido a la aplicación de descuentos especiales, regímenes con beneficios o retrasos fiscales, el factor de acumulación aumenta de manera artificial la base sobre la cual se calcula el impuesto del dividendo.



La problemática se intensifica cuando se considera que el accionista persona física debe calcular su impuesto sobre la renta anual aplicando las tarifas progresivas correspondientes sobre la cantidad acumulada, pudiendo alcanzar tasas marginales del treinta y cinco por ciento en los niveles superiores de ingreso. Consecuentemente, la carga de impuestos total sobre las utilidades repartidas puede superar el cuarenta por ciento cuando se suma el impuesto empresarial con el impuesto personal, violando de manera indirecta el principio constitucional de no confiscación establecido en el artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Fallas específicas del Régimen vigente.



La falta de coordinación entre las diferentes modalidades de tributación empresarial genera disparidades adicionales en el tratamiento fiscal de dividendos provenientes de distintas fuentes. Las empresas sujetas al régimen general de personas morales que han aplicado deducciones inmediatas de inversiones o han diferido el reconocimiento de ingresos acumulables mantienen tasas efectivas variables que no corresponden con el factor de acumulación establecido en la ley. Además, las sociedades que han usado pérdidas fiscales de ejercicios anteriores pueden repartir utilidades contables sin haber generado ganancia fiscal positiva, creando situaciones donde el mecanismo de aumento carece completamente de base económica y jurídica (Delgado, 2021).

La aplicación del factor fijo de acumulación de 1.4286 genera inequidades sistemáticas que se manifiestan de manera diferente según las características particulares de cada contribuyente y empresa distribidora. En primer lugar, las sociedades que operan bajo el régimen simplificado de confianza enfrentan una tasa efectiva del uno por ciento sobre sus ingresos, lo que implica que sus utilidades disponibles para distribución han sido gravadas a tasas sustancialmente inferiores al treinta por ciento asumido por el mecanismo de acumulación. Por tanto, los accionistas de estas entidades experimentan una carga de impuestos injustificada que puede alcanzar niveles que quitan demasiado dinero cuando se consideran sus tasas más altas de impuesto sobre la renta personal (García Gómez, 2020).

La ausencia de mecanismos de ajuste temporal representa otra falla estructural del sistema vigente, particularmente relevante en contextos de alta inflación o cambios importantes en las tasas de rentabilidad empresarial. Las utilidades generadas en ejercicios anteriores y distribuidas en periodos posteriores son sometidas al factor de acumulación correspondiente al año de distribución, sin considerar las condiciones fiscales específicas bajo las cuales fueron generadas originalmente. De igual manera, el sistema actual no contempla ajustes por diferencias de tiempo entre el cálculo del resultado contable y fiscal, generando bases de acumulación que no reflejan la realidad económica de las operaciones que las respaldan (Delgado, 2021).



Propuestas Específicas de Reforma

La implementación de un sistema de crédito fiscal variable constituye la alternativa técnicamente más viable para eliminar las distorsiones generadas por el mecanismo actual de acumulación de dividendos. Esta propuesta implica sustituir el factor fijo de 1.4286 por un mecanismo dinámico que permita acreditar contra el impuesto sobre la renta personal el gravamen efectivamente pagado por la sociedad distribidora sobre las utilidades correspondientes al dividendo recibido. Para tal efecto, sería necesario modificar el artículo 164 de la Ley del Impuesto sobre la Renta estableciendo la obligación de las personas morales de informar a sus accionistas la tasa efectiva de impuesto sobre la renta aplicable a las utilidades distribuidas.

La creación de cuentas individualizadas de utilidades fiscales netas permitiría rastrear con precisión el impuesto sobre la renta pagado sobre cada peso de utilidad disponible para distribución, eliminando las distorsiones temporales y las inequidades derivadas de la aplicación de tasas efectivas heterogéneas. Este mecanismo requeriría que las personas morales mantengan registros detallados que distingan entre utilidades generadas bajo diferentes regímenes fiscales, utilidades provenientes de la aplicación de pérdidas fiscales y utilidades sujetas a tasas preferenciales o diferimientos. Paralelamente, el sistema debería contemplar reglas especiales para el tratamiento de utilidades distribuidas entre

entidades del mismo grupo económico, evitando la generación artificial de créditos fiscales o la duplicación de beneficios tributarios (Sánchez Miranda, 2020).

La armonización de los diferentes regímenes de tributación empresarial mediante la implementación de un mecanismo de transparencia fiscal controlada representaría un avance estructural hacia la eliminación definitiva de la doble imposición económica en dividendos. Esta propuesta implica que las utilidades de personas morales sean atribuidas directamente a sus socios o accionistas conforme a su participación societaria, eliminando la necesidad de procedimientos de distribución formal y los consecuentes problemas de coordinación temporal entre los diferentes niveles de imposición. La implementación de este sistema requeriría modificaciones constitucionales para permitir la tributación por transparencia en entidades jurídicamente independientes, así como el desarrollo de mecanismos sofisticados de control y verificación que garanticen la correcta atribución de ingresos y deducciones.

Conclusiones.

La doble imposición económica en dividendos constituye una distorsión estructural del sistema tributario mexicano que vulnera principios constitucionales de equidad y proporcionalidad, generando cargas fiscales desproporcionadas sobre los inversionistas y distorsionando las decisiones económicas fundamentales. El análisis técnico demuestra que el mecanismo actual de acumulación mediante el factor 1.4286 es sistemáticamente inexacto y genera efectos discriminatorios entre contribuyentes en situaciones objetivamente similares. Por consiguiente, la reforma del régimen de dividendos no constituye una opción de política fiscal sino una necesidad constitucional impostergable para restaurar la coherencia del sistema tributario nacional.

Las propuestas de reforma analizadas demuestran que existen alternativas técnicamente viables para eliminar la doble imposición sin comprometer los objetivos recaudatorios del Estado, mediante la implementación de mecanismos de crédito fiscal variable y sistemas de transparencia controlada que reflejen adecuadamente la realidad económica de las transacciones empresariales. La adopción de estas modificaciones requiere voluntad política para emprender reformas estructurales que trasciendan los ajustes superficiales característicos de las modificaciones fiscales recientes. Igualmente, el éxito de cualquier reforma depende del desarrollo de capacidades administrativas sofisticadas que permitan la operación efectiva de mecanismos técnicamente complejos sin generar cargas administrativas desproporcionadas para los contribuyentes.

La experiencia comparada demuestra que los países que han logrado eliminar efectivamente la doble imposición en dividendos han experimentado mejoras sustanciales en la eficiencia de sus mercados de capitales y en la atracción de inversión productiva de largo plazo. México tiene la oportunidad histórica de modernizar su sistema -



tributario mediante la adopción de estas reformas, posicionándose como una jurisdicción fiscalmente competitiva que respeta los derechos constitucionales de los contribuyentes mientras mantiene niveles adecuados de recaudación para el financiamiento de las funciones públicas esenciales.

Referencias:

- Calvo Nicolau, E. (2019). Tratado del impuesto sobre la renta. Themis.
- Código Fiscal de la Federación. (2024). Diario Oficial de la Federación.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (1917). Diario Oficial de la Federación.
- Delgado, R. (2021, julio 1). Implicaciones fiscales en México de la distribución de dividendos a residentes en el extranjero. International Tax Review, <https://www.internationaltaxreview.com/article/2a68rfy5bw2ycq1ybgbs1/implicaciones-fiscales-en-mexico-de-la-distribucion-de-dividendos-a-residentes-en-el-extranjero>
- García Gómez, A. (2020, junio 2). Dividendos: Cómo se gravan en México y a nivel internacional. CIEP, <https://ciep.mx/dividendos-como-se-gravan-en-mexico-y-a-nivel-internacional/>
- Ley del Impuesto sobre la Renta. (2024). Diario Oficial de la Federación.
- Oliveros Pinto, H. M. (2015). Doble tributación de dividendos de las sociedades lucrativas. Universidad del Istmo, <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6089814.pdf>
- Sánchez Miranda, A. (2020). Derecho fiscal mexicano. Porrúa.

REFORMA AL REGLAMENTO DE LA LFPIORPI



DR. JAVIER ELI DOMINGUEZ HERNANDEZ

Doctor en Ciencias de lo Fiscal.

Director General de la firma “Corporativo DH Consultores Fiscales y Contables”.

Autor de las obras: “Análisis societario y fiscal de la sociedad por acciones simplificada” y “Prontuario de Donatarias Autorizadas”.

El pasado 27 de marzo de 2026 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (RLFPIORPI). Lo anterior como consecuencia a la reforma a la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI) publicada en el DOF el 16 de julio de 2025.

Para estar en contexto en esta reforma estructural, es importante mencionar que derivado de la evaluación mutua que está llevando a cabo el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) a México, este último debió atender a las deficiencias claves que se le hicieron saber en la última evaluación con informe de enero 2018; México ha sido evaluado en cuatro ocasiones, año 2000, 2003, 2008 y 2018, ahora está en quinta evaluación, proyectando que el informe se presente en octubre de 2026.

Estas evaluaciones según GAFI son “informes nacionales en profundidad que analizan la aplicación y la eficacia de las medidas para combatir el blanqueo de capitales, el terrorismo y la financiación de la proliferación. Los informes son revisiones por pares, en las que miembros de diferentes países evalúan a otro país. Las evaluaciones mutuas proporcionan una descripción y un análisis en profundidad del sistema de financiación contra el blanqueo de capitales y el terrorismo de un país, así como recomendaciones específicas para fortalecer aún más su sistema.”

El reglamento a la ley es emitido por el poder ejecutivo, esto en atención al artículo 89 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el cual indica que dentro de las facultades y obligaciones del Presidente se encuentra promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia, justo es el fundamento que habilita que el Presidente emita todos los reglamentos existentes en México de las leyes de carácter Federal.

Según Serra Rojas, indica que “el reglamento es el conjunto de normas administrativas subordinadas a la ley, obligatorias, generales e impersonales, expedidas unilateral y espontáneamente por el Presidente de la República... Ese conjunto de normas en número superior al de las leyes son creadoras de una situación jurídica general, abstracta, que en ningún caso regula una situación jurídica concreta y son dictadas para la atención pormenorizada de los servicios públicos para la ejecución de la ley, y para los demás fines de la Administración pública.”

Finalmente es importante mencionar lo que ha sido analizado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación,



Facultad reglamentaria, sus límites.

La facultad reglamentaria está limitada por los principios de reserva de ley y de subordinación jerárquica. El primero se presenta cuando una norma constitucional reserva expresamente a la ley la regulación de una determinada materia, por lo que excluye la posibilidad de que los aspectos de esa reserva sean regulados por disposiciones de naturaleza distinta a la ley, esto es, por un lado, el legislador ordinario ha de establecer por sí mismo la regulación de la materia determinada y, por el otro, la materia reservada no puede regularse por otras normas secundarias, en especial el reglamento. El segundo principio, el de jerarquía normativa, consiste en que el ejercicio de la facultad reglamentaria no puede modificar o alterar el contenido de una ley, es decir, los reglamentos tienen como límite natural los alcances de las disposiciones que dan cuerpo y materia a la ley que reglamentan, detallando sus hipótesis y supuestos normativos de aplicación, sin que pueda contener mayores posibilidades o imponga distintas limitantes a las de la propia ley que va a reglamentar. Así, el ejercicio de la facultad reglamentaria debe realizarse única y exclusivamente dentro de la esfera de atribuciones propias del órgano facultado, pues la norma reglamentaria se emite por facultades explícitas o implícitas previstas en la ley o que de ella derivan, siendo precisamente esa zona donde pueden y deben expedirse reglamentos que provean a la exacta observancia de aquella, por lo que al ser competencia exclusiva de la ley la determinación del qué, quién, dónde y cuándo de una situación jurídica general, hipotética y abstracta, al reglamento de ejecución competirá, por consecuencia, el cómo de esos mismos supuestos jurídicos. En tal virtud, si el reglamento sólo funciona en la zona del cómo, sus disposiciones podrán referirse a las otras preguntas (qué, quién, dónde y cuándo), siempre que éstas ya estén contestadas por la ley; es decir, el reglamento desenvuelve la obligatoriedad de un principio ya definido por la ley y, por tanto, no puede ir más allá de ella, ni extenderla a supuestos distintos ni mucho menos contradecirla, sino que sólo debe concretarse a indicar los medios para cumplirla y, además, cuando existe reserva de ley no podrá abordar los aspectos materia de tal disposición.



Con este contexto se concluye entonces que el reglamento a la ley federal es un ordenamiento emitido por el Presidente de la república, buscando una exacta observancia a la ley, basándose totalmente en la norma principal, pero si poder ir más allá de lo que la propia ley establece, en caso de que exceder o intentar regular algo que no está en la ley entonces no se podría obligar al gobernado a atender a dichas disposiciones pues excede el presupuesto jurídico establecido en la ley.

Para efectos de la regulación en la materia de prevención de lavado de dinero (PLD) en México se tiene mediante el siguiente marco jurídico:

- Código Penal Federal
- LFPIORPI
- RLFPIORPI
- Reglas de Carácter General a que se refiere la LFPIORPI
- Resolución por la que se expide el formato para el alta y registro de quienes realicen Actividades Vulnerables



- **Resolución por la que se expiden los formatos oficiales de los avisos e informes que deben presentar quienes realicen Actividades Vulnerables**
- **Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público**
- **Y en su caso reglamentación internacional (convenios internacionales).**

En el caso específico del presente artículo estará centrado en el Reglamento el cual en su primera versión fue publicado el 16 de agosto de 2013 en el DOF y esta sería su primer reforma del 27 de marzo 2026. Se mencionarán algunas de las modificaciones o adiciones más relevantes.

En el artículo 4° se adiciona que las visitas de verificación se llevarán a cabo en el domicilio que el visitado o requerido proporcionó en su trámite de alta y registro como Actividad Vulnerable (AV) y que en caso de que el visitado o requerido no sea localizado ahí, entonces el Servicio de Administración tributaria (SAT) podrá realizar la visita de verificación o el requerimiento de información en el domicilio registrado en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) recordando que el SAT es quien lleva a cabo las visitas de verificación pero no como autoridad fiscal sino como autoridad facultada para revisar en materia de actividades vulnerables.

Así mismo se adiciona que el SAT podrá vigilar o

requerir el cumplimiento de la presentación de informes, dictámenes de auditorías y la regulación de las observaciones identificadas en las auditorías efectuadas, esto en atención a que la reforma a la LFPIORPI establece la nueva obligación de llevar a cabo auditorías internas o externas según el nivel de riesgo.

Se hace una precisión que había causado duda desde la promulgación de la ley en 2012, respecto al tema de la acumulación, en este caso se precisa que los actos u operaciones que celebren quienes realicen AV con cada persona cuya suma acumulada por tipo de acto u operación alcance los montos establecidos para presentar los avisos, deberán presentar los mismos; la acumulación se debe considerar en un periodo de hasta seis meses, debiéndose presentar el aviso el momento de alcanzar el umbral de aviso, es decir no necesariamente se debe esperar los seis meses, sino en el mes que se alcance superar el umbral entonces en ese mes se presenta el aviso correspondiente.

Se habilita un nuevo artículo 7 Bis para indicar lo respectivo al aviso de 24 horas que deberá presentarse aun y cuando no se haya llevado a cabo la operación, esto porque en la ley se establece que en caso de sospecha o de contar con información basada en hechos o indicios, de que los recursos relacionados con los actos u operaciones pudieran provenir o estar destinados a la comisión de los Delitos de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (ORPI), se deberán presentar Aviso dentro de



las 24 horas siguientes en que tuvieron conocimiento de dicha información o se generó la sospecha.

En el artículo 8 se duplicó el plazo de prórroga de entrega de información y documentación, ahora se establece diez días siempre que la solicitud se efectúe dentro del plazo otorgado al sujeto para entregar la información, en caso de no atender o no entregar la información dentro del plazo otorgado entonces el SAT en un término no mayor a diez días hábiles procederá a imponer las sanciones que correspondan, sin necesidad de implementar el procedimiento sancionador establecido en la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (LFPA).

En el artículo 10 Bis se establece que los hechos que se conozcan con motivo del ejercicio de facultades de verificación o que consten en expedientes, documentos o bases a que tenga acceso el SAT no estará obligado a demostrar al sujeto obligado cual base consulto ni hacerle del conocimiento el resultado de dicha consulta, salvo cuando la información sea proporcionada por otras autoridades entonces se le dará a conocer al sujeto obligado en termino de diez días hábiles, finalmente este articulo trae temas fiscales al indicar que se presumirá como cierta la información contenida en los comprobantes fiscales digitales por internet que

se encuentren en la base de datos del SAT, recordando que el SAT en este caso tiene dos figuras la fiscal y la relativa a AV.

Con la reforma a la LFPIORPI se incluye ahora a las personas políticamente expuestas (PPE) siendo estas las personas físicas que desempeñan o han desempeñado funciones públicas en territorio nacional o en un país extranjero, así como a las personas relacionadas con ellas, conocidas como PPE asimiladas, un tema que ya era del conocimiento en materia de PLD, pero que en la ley no se tenía contemplado, por lo tanto en el reglamento se adicionan los artículos 45 Bis, 45 Ter, 45 Quáter, 45 Quinquies; para indicar que la UIF emitirá una lista de PPE, en caso de que quienes realicen AV no puedan determinar si el cliente o usuario es un PPE entonces se podrá consultar directamente a la UIF para verificar si encuadran en el supuesto o no.

Finalmente, el artículo 55 de la LFPIORPI establece el supuesto del cumplimiento espontaneo teniendo como beneficio que no existirá sanción por única ocasión por el total de sus infracciones siempre que reconozca expresamente la falta en que incurrió dentro del plazo inicial del procedimiento de verificación.

Por lo anterior se adiciona al reglamento el artículo 55 Bis para establecer el procedimiento para este reconocimiento expreso, siendo el siguiente:

- a) Presentar escrito libre ante el SAT firmado por quien realiza la AV o su representante legal, adjuntando la documentación que acredite dicha personalidad;
- b) En el escrito deberá especificar de forma clara y precisa la totalidad de las faltas en que incurrió, detallando la operación y el periodo en que se debió haber dado cumplimiento;
- c) Manifestar, bajo protesta de decir verdad, que la totalidad de las faltas detalladas han sido corregidas o subsanadas, y
- d) Anexar la documentación que acredite el



cumplimiento de la totalidad de las obligaciones objeto de infracción.

Derivado de la reforma al reglamento de la LFPIORPI se va ajustando el debido cumplimiento de la norma relativa a PLD, solo a este momento hace falta la publicación de las reglas de carácter general para poder cumplir con las obligaciones establecidas en la ley. Mexico tiene un gran reto, esta siendo evaluado en el cumplimiento de las recomendaciones de GAFI, han surgido eventos nacionales e internacionales que complican la situación en el debido cumplimiento, incluyendo tanto a sujetos obligados por la LFPIORPI como al sector financiero; y por ende la evaluación mutua.

Mesografía.

- **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**
- **LEY FEDERAL PARA LA PREVENCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON RECURSOS DE PROCEDENCIA ILÍCITA**
- **REGLAMENTO DE LA LEY FEDERAL PARA LA PREVENCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON RECURSOS DE PROCEDENCIA ILÍCITA**
- **Serra Rojas, Derecho Administrativo, Porrúa 2003**
- <https://www.fatf-gafi.org/en/topics/mutual-evaluations.html>
- <https://gafilat.org/index.php/es/gafilat/que-es-gafilat>
- https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5763161&fecha=16/07/2025#gsc.tab=0
- https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5783547&fecha=27/03/2026#gsc.tab=0
- **Registro digital: 172521, Instancia: Pleno, Novena Época, Materias(s): Constitucional, Tesis: P./J. 30/2007, Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo XXV, Mayo de 2007, página 1515, Tipo: Jurisprudencia.**

MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y LA LEY “ANTILAVADO”: LAS NUEVAS OBLIGACIONES DEL FACILITADOR



ELABORADO POR:

L.D. ELVIA RUBIO MUÑOZ.

Introducción.

El acceso a la justicia en México experimenta una transformación a partir de la consolidación del sistema de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias (MASC), derivado de la publicación de la Ley General de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias (LGMASC) el 26 día de enero de 2024, esto por mandato constitucional contenido en el artículo 17, párrafo quinto, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), que ordena a las leyes "prever mecanismos alternativos de solución de controversias".

Sin embargo, el ejercicio profesional de la facilitación no ocurre en un vacío normativo, ya que a partir de la reforma del 16 de julio de 2025 a la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI), los facilitadores de MASC son expresamente incorporados al catálogo de sujetos obligados, incorporación

que se reforzó con la reforma a su Reglamento publicada el 27 de marzo de 2026. Esta convergencia normativa genera un conjunto de obligaciones cuyo incumplimiento puede acarrear sanciones de carácter administrativo y penal.

El presente artículo analiza los elementos esenciales de ambos regímenes y las obligaciones que, de manera simultánea, recaen sobre las personas facilitadoras en México.

Los mecanismos alternativos de solución de controversias en el ordenamiento jurídico mexicano.

Los MASC son procedimientos no jurisdiccionales, voluntarios y pacíficos que permiten a las personas en conflicto alcanzar acuerdos sin necesidad de acudir a un tribunal. El artículo 5, fracción XI de la LGMASC los define como "Procedimientos no jurisdiccionales cuyo objeto consiste en propiciar la avenencia entre las partes de manera voluntaria, pacífica y benéfica para ambas, a través de concesiones recíprocas, en una controversia o conflicto presente o futura".

El sistema normativo vigente se integra por sus ordenamientos la LGMASC y de manera supletoria el Código Nacional de Procedimientos Civiles y Familiares, estos aplicables a las materias civil, familiar, mercantil y administrativa, reconociendo cinco mecanismos, siendo estos la negociación, negociación colaborativa, mediación, conciliación y arbitraje; cada uno con características procedimentales propias pero sujetos a los mismos principios rectores: acceso a la justicia alternativa, voluntariedad, buena fe, confidencialidad, equidad, flexibilidad, gratuidad, honestidad, imparcialidad, interés superior de niñas, niños y adolescentes, legalidad, neutralidad y voluntariedad.



Un elemento de suma relevancia jurídica es el efecto del convenio resultante: cuando es debidamente inscrito y ratificado, este adquiere la calidad de cosa juzgada y es ejecutable ante el tribunal competente sin necesidad de un nuevo procedimiento ordinario, esta eficacia equiparable a la sentencia ejecutoria constituye uno de los mayores incentivos para su adopción.

Respecto a la persona facilitadora, la LGMASC dedica su Capítulo Tercero a regular su régimen para ejercer con carácter certificado, en su artículo 40 enlista requisitos como los son títulos de licenciatura, una capacitación especializada mínima de 120 horas, la aprobación de evaluaciones ante el Poder Judicial Federal o los poderes judiciales locales, la ausencia de antecedentes penales por delitos dolosos, no estar inscrita en el Registro Nacional de Obligaciones Alimentarias. Dicha certificación tiene vigencia de cinco años y es renovable.

La LFPIORPI y la incorporación de los masc como actividad vulnerable

La LFPIORPI tiene por objeto proteger el sistema financiero y la economía nacional mediante la detección de operaciones con recursos de procedencia ilícita. Para ello, su artículo 17 enumera las denominadas "actividades vulnerables", cuya realización somete al prestador del servicio al

cumplimiento de un conjunto de obligaciones de debida diligencia y reporte ante la autoridad.

La reforma del 16 de julio de 2025 incorporó la Fracción XII, Apartado D al artículo 17, incluyendo expresamente a las personas facilitadoras públicas y privadas cuando dichos servicios involucren la transmisión o constitución de derechos reales sobre inmuebles, cuando se otorguen poderes para actos de administración o dominio con carácter irrevocable, cuando se constituyan personas morales, se modifiquen derivado de aumento o disminución de capital social, cuando existan fusión o escisión, así como la compraventa de acciones y partes sociales de tales personas, cuando se constituyan o modifiquen y cuando se otorguen contratos de mutuo o crédito, con o sin garantía, en los que el acreedor no forme parte del sistema financiero o no sea un organismo público de vivienda

Esta incorporación tiene sustento en las Recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), particularmente la Recomendación 1 sobre el Enfoque Basado en Riesgos y las Recomendaciones 24 y 25 relativas a la identificación del beneficiario final, entendido como la persona física que ejerza control efectivo o posea más del 25% de la titularidad de una persona moral.

40 Recomendaciones



del GAFI

La convergencia entre la LGMASC y la LFPIORPI en el ejercicio profesional de la facilitación en México.

La persona facilitadora se enfrenta a una contradicción entre el principio de confidencialidad consagrado en el artículo 6, fracción IV de la LGMASC como principio rector de aplicación obligatoria y el deber de reporte ante la UIF establecido en la LFPIORPI, pese a ello la solución jurídica a esta tensión se encuentra en el propio texto de la LFPIORPI: la obligación de presentar avisos a la UIF constituye una excepción legal expresa al deber de confidencialidad; es decir, el facilitador no incurre en violación del principio de confidencialidad al reportar operaciones con recursos de procedencia ilícita, pues actúa en cumplimiento de un mandato legal de orden público que prevalece sobre el acuerdo privado de confidencialidad suscrito por las partes.

Para mitigar el riesgo objeto de la LFPIORPI protegiendo el sistema financiero y la economía nacional, la LGMASC incluyó un candado fundamental en su Artículo 98 último párrafo, el cual dispone textualmente: “Los convenios y los actos que deriven de ellos, deberán de cumplir con las obligaciones establecidas en la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.”

Por tanto una vez calificada la actividad como vulnerable conforme a la Fracción XII-D del artículo 17, la persona facilitadora queda sujeta a obligaciones como lo son:

a) Verificar que la materia sea susceptible de MASC;
b) Integrar expediente de identificación (Know Your Customer). Integrando el expediente con los datos de identificación de todas las partes; b) Identificar al beneficiario final, siendo este la persona que obtiene el beneficio de la operación o ejerce el control final.c) Presentación de avisos a la UIF. Cuando el valor del acto supere los umbrales establecidos, el facilitador debe presentar aviso a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) a través del portal Sistema de Portal del Prestador de Actividades Vulnerables (SPPLD) del Servicio de Administración Tributaria (SAT), utilizando e.firma. El plazo es a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquel en que se realizó el acto; d) Conservación de información resguardando los



expedientes por un plazo de diez años, debiendo estar disponibles ante requerimiento de la autoridad;
e) Consultar la lista de personas bloqueadas, siendo imperativo consultar la lista antes de iniciar cualquier proceso de MASC que involucre actividades vulnerables.

El incumplimiento de las obligaciones derivadas de la LFPIORPI genera un doble régimen sancionador, por un lado en el ámbito administrativo, la omisión en la presentación de avisos puede acarrear multas cuantiosas y por otro lado en el ámbito penal, el artículo 400 Bis del Código Penal Federal sanciona el delito de operaciones con recursos de procedencia ilícita con penas de 5 a 15 años de prisión para quien participe o facilite tales operaciones, mientras que la falsedad en informes rendidos a la UIF se sanciona con 2 a 8 años.



Conclusión.

La incorporación de los facilitadores de MASC al régimen de actividades vulnerables de la LFPIORPI mediante la reforma de julio de 2025 constituye un régimen normativo que amplía de forma significativa el perímetro de obligaciones del profesional de la justicia alternativa en México.

La persona facilitadora ya no puede circunscribir su atención normativa exclusivamente a la LGMASC sino también debe operar en la intersección de ambos regímenes de manera simultánea.

Es indispensable implementar un filtro de due diligence previo al diseño del convenio.

Asegurarse del origen lícito de los fondos, documentar correctamente la identidad de los beneficiarios controladores y vigilar los límites de efectivo vigentes en México ya no es opcional; es la única vía legal para garantizar que la solución alternativa de un conflicto no se convierta, inadvertidamente, en el inicio de un problema de índole penal-fiscal.

Las consecuencias prácticas de esta convergencia son claras: antes de iniciar cualquier proceso es indispensable implementar un filtro de due diligence previo al diseño del convenio, documentar correctamente la identidad del beneficiario final y vigilar umbrales de uso efectivo vigentes, salvaguardando la integridad y protección del facilitador y además, garantizar que la solución alternativa de un conflicto no se convierta, inadvertidamente, en el inicio de un problema de otra índole.

Referencias Normativas:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 17. Cámara de Diputados. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>
- Ley General de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias (LGMASC). DOF, 26 de enero de 2024. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGMA SC.pdf>
- Ley Nacional de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias en Materia Penal (LNMA SCMP). Reforma: DOF, 1 de abril de 2024. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LNMA SCMP.pdf>
- Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI). Reforma: DOF, 16 de julio de 2025. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPIORPI.pdf>
- Reglamento de la LFPIORPI. Reforma: DOF, 27 de marzo de 2026. <https://www.dof.gob.mx>
- CNMASC. Perfil por Competencias de la Persona Facilitadora. DOF, 10 de abril de 2026. <https://www.dof.gob.mx>
- Unidad de Inteligencia Financiera (UIF). Lista de Personas Bloqueadas. <https://www.uif.shcp.gob.mx>
- Código Penal Federal, artículo 400 Bis. Cámara de Diputados. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPF.pdf>
- Artículo de divulgación. Las referencias legislativas corresponden a los textos vigentes al 1 de junio de 2026.

ARREDAMIENTO PURO DE AUTÓMOVILES: SIMULACIÓN Y RIESGO FISCAL.



C. P. C. CARLOS MARIO MEJÍA CRUZ

Formación académica: Contador Público.

Ultimo grado académico: Maestría en Derecho Fiscal

Experiencia Profesional: 26 años en la materia contable
– fiscal

Puesto Actual: Socio – director de Hm Tres y
Consultoría SC.

Si bien es cierto, es una práctica antigua que llega a México a principios de 1970 y que, en los últimos años, sobre todo a raíz del nacimiento del Impuesto Empresarial a Tasa única (IETU), ya derogado en 2014, viene en auge en su aplicación y en desuso el arrendamiento financiero, mismo que abordaremos más adelante.

En este orden de ideas, debemos considerar que la crítica que se plantea en este análisis de estudio es a la figura del arrendamiento puro, en específico a los equipos de transporte (vehículos), toda vez que son objeto en la utilización de esta figura, corriendo riesgos innecesarios que podrían solventarse de mejor manera, ante las formalidades para efectos fiscales

Resulta oportuno, considerar que no existe una definición o disposición legal que defina al Arrendamiento puro, lo más cercano a una definición lo encontraremos en el Código Civil Federal

Es indudable que las empresas buscan optimizar sus recursos financieros y mejorar sus deducciones para efectos fiscales en aras de obtener una base fiscal reducida para efectos del pago del Impuesto sobre la Renta (ISR), siempre cuidando que las opciones que se apliquen se encuentren dentro del marco legal que las regula

En esa búsqueda constante, se encuentran opciones viables que permiten obtener una deducción fiscal o bien una reducción al pago de ISR, ya sea a través de un estímulo fiscal, decreto o interpretación a alguna norma, sin embargo, también se ofrecen alternativas que en ocasiones pueden derivar en problemas de índole fiscal, toda vez que se abusa de las figuras para llevarlas al límite de las formalidades o de los requisitos establecidos en la legislación

En estas líneas, abordaremos una práctica común en el área empresarial, una actividad que se escucha inclusive en espacios de radio, televisión, espectaculares publicitarios y pareciera ser una operación que no conlleva un solo riesgo; se instala en la mente del empresario con la simple obtención de poder deducir, se trata del “arrendamiento puro”

Artículo 2398.- Hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente, una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto.

El arrendamiento no puede exceder de diez años para las fincas destinadas a habitación y de veinte años para las fincas destinadas al comercio o a la industria.

En ese sentido, si bien es cierto se debe pactar mediante un contrato el llamado arrendamiento puro, debemos considerar algunas otras aristas que se presentarán, la principal de ellas y que es el centro del debate en este artículo es la deducción de automóviles a través de los contratos de esta figura, sabedores que las arrendadoras de vehículos, ofrecen la deducción de los automóviles vía la renta del bien, timbrando hasta el umbral del monto de renta permitido por el artículo 28 fracción XIII último párrafo y el excedente mediante timbrados de otras actividades que en muchas ocasiones no se generan (renta de GPS, accesorios, mantenimientos, servicios administrativos, etc...)

Por consiguiente, ahora analicemos las definiciones que nos otorgan las diferentes disposiciones fiscales

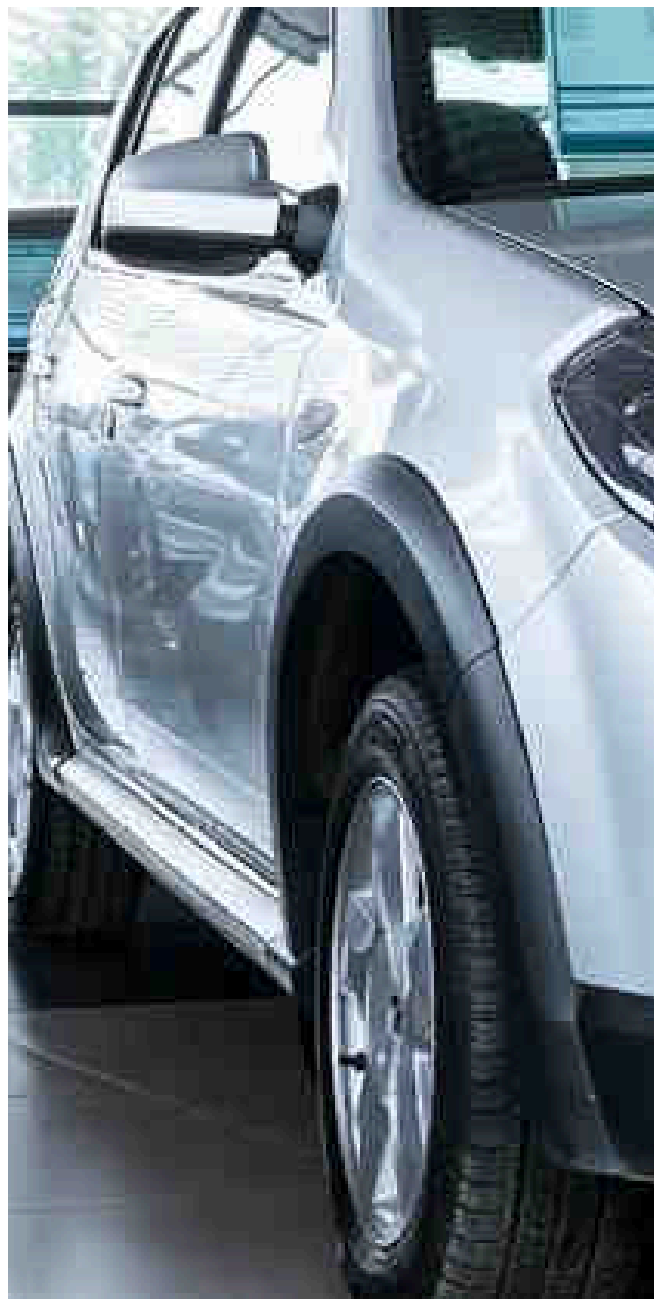
En este orden de ideas se puede citar a la Ley del impuesto sobre la Renta (LISR), en su artículo 36 fracción II

Artículo 36. La deducción de las inversiones se sujetará a las reglas siguientes:

I.[...]

II. Las inversiones en automóviles sólo serán deducibles hasta por un monto de \$175,000.00. Tratándose de inversiones realizadas en automóviles cuya propulsión sea a través de baterías eléctricas recargables, así como los automóviles eléctricos que además cuenten con motor de combustión interna o con motor accionado por hidrógeno, sólo serán deducibles hasta por un monto de \$250,000.00.

Lo dispuesto en esta fracción no será aplicable tratándose de contribuyentes cuya actividad consista en el otorgamiento del uso o goce temporal de automóviles, siempre y cuando los destinen exclusivamente a dicha actividad
Énfasis añadido



Cabe agregar que el Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (RLISR), define el concepto de automóvil

Artículo 3. Para efectos de la Ley y este Reglamento se entenderá por automóvil aquel vehículo terrestre para el transporte de hasta diez pasajeros, incluido el conductor.

No se considerarán comprendidas en la definición anterior las motocicletas, ya sea de dos a cuatro ruedas.

Énfasis añadido

Hechas las consideraciones anteriores, también debemos observar lo planteado por el artículo 32 de la LISR en su primer y segundo párrafo

Artículo 32. Para los efectos de esta Ley, se consideran inversiones los activos fijos, los gastos y cargos diferidos y las erogaciones realizadas en periodos preoperativos, de conformidad con los siguientes conceptos:

Activo fijo es el conjunto de bienes tangibles que utilicen los contribuyentes para la realización de sus actividades y que se demeriten por el uso en el servicio del contribuyente y por el transcurso del tiempo. La adquisición o fabricación de estos bienes tendrá siempre como finalidad la utilización de los mismos para el desarrollo de las actividades del contribuyente, y no la de ser enajenados dentro del curso normal de sus operaciones.

Énfasis añadido

Después de las consideraciones anteriores, observemos lo señalado por el artículo 28 de la LISR en su fracción XIII, último párrafo

XIII. Los pagos por el uso o goce temporal de aviones y embarcaciones, que no tengan concesión o permiso del Gobierno Federal para ser explotados comercialmente.

Tratándose de pagos por el uso o goce temporal de casas habitación, sólo serán deducibles en los casos en que reúnan los requisitos que señale el Reglamento de esta Ley. Las casas de recreo, en ningún caso serán deducibles.

Tratándose de automóviles, sólo serán deducibles los pagos efectuados por el uso o goce temporal de automóviles hasta por un monto que no exceda de \$200.00, diarios por automóvil o \$285.00, diarios por automóvil cuya propulsión sea a través de baterías eléctricas recargables, así como por automóviles eléctricos que además cuenten con motor de combustión interna o con motor accionado por hidrógeno, **siempre que además de cumplir con los requisitos que para la deducción de automóviles establece la fracción II del artículo 36 de esta Ley, los mismos sean estrictamente indispensables para la actividad del contribuyente.** Lo dispuesto en este párrafo no será aplicable tratándose de arrendadoras, siempre que los destinen exclusivamente al arrendamiento durante todo el periodo en el que le sea otorgado su uso o goce temporal.

Énfasis añadido



Es evidente entonces, que la renta de vehículos puede darse mediante arrendamiento puro, pero respetando las reglas establecidas por la LISR y no en el abuso constante que en la práctica profesional, generan las arrendadoras a través de la simulación de la renta y otras actividades, es claro que no cumplen por lo dispuesto en la LISR, por las siguientes razones:

1. La renta debería basarse en un vehículo no mayor a los 175,000.- con referencia al monto original de la inversión (MOI)
2. Los otros timbrados que acompañan a las renta, son simulación de actos
3. Lo más importante, por estrictamente indispensable, debemos entender, cumplir con satisfacer al objeto social de la empresa y no así a la obtención de un vehículo que no genera o cumple las actividades de la creación de la compañía a través del objeto social

Para efectos de ser más claros con el último punto planteado, sustentamos con esta tesis aislada de 2007, en donde se explica por parte del juzgador, con que deben relacionarse los gastos para efectos de ISR.

Instancia: Primera Sala Novena Época **Materia(s):** Administrativa **Tesis:** 1a. XXX/2007 **Fuente:** Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo XXV, Febrero de 2007, página 637 **Tipo:** Aislada

Registro digital: 173334 **DEDUCCIÓN DE GASTOS NECESARIOS E INDISPENSABLES. INTERPRETACIÓN DE LOS ARTÍCULOS 29 Y 31, FRACCIÓN I, DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.**



De la lectura de los artículos 29 y 31, fracción I, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se desprende que las personas morales que tributan en los términos del Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta tienen la posibilidad de deducir, entre otros conceptos, los gastos estrictamente indispensables para los fines de la actividad del contribuyente. **Las disposiciones mencionadas efectúan una mención genérica del requisito apuntado, lo cual se justifica al atender a la cantidad de supuestos casuísticos, que en cada caso concreto puedan recibir el calificativo de "estrictamente indispensables";** por tanto, siendo imposible dar una definición que abarque todas las hipótesis factibles o establecer reglas generales para su determinación, resulta necesario interpretar dicho concepto, atendiendo a los fines de cada empresa y al gasto específico de que se trate.



De esta tesis se desprenden los elementos siguientes:

- a) Que lo estrictamente indispensable no es suficiente para que la operación sea deducible
- b) Lo estrictamente indispensable no forzosamente cumple, con la consecución del objeto social
- c) Los gastos e inversiones deberían generar ingresos.

Hechas las consideraciones anteriores, debemos mencionar y reiterar que el análisis en cuestión radica sobre el arrendamiento puro de automóviles, siendo que estos guardan requisitos muy particulares en la LISR y que algunas arrendadoras no cubren o no atiende a estos señalamientos que ya hechos aclarado en el presente artículo, generando un riesgo innecesario para los contribuyentes

Por lo tanto, en ese afán de deducir arrendamientos puros, se podría generar un problema mayor, toda vez que en la mayoría de los casos los arrendamientos de los vehículos son para uso del socio y en muchos de los casos de los familiares del socio, ello pone aún más en riesgo las operaciones fiscales de la compañía, toda vez que el artículo 140 de la LISR establece lo siguiente, en el caso de socios personas físicas:

En términos generales, es dable afirmar que el carácter de indispensabilidad se encuentra estrechamente vinculado con la consecución del objeto social de la empresa, es decir, debe tratarse de un gasto necesario para que cumplimente en forma cabal sus actividades como persona moral y que le reporte un beneficio, de tal manera que, de no realizarlo, ello podría tener como consecuencia la suspensión de las actividades de la empresa o la disminución de éstas, es decir, cuando de no llevarse a cabo el gasto se dejaría de estimular la actividad de la misma, viéndose, en consecuencia, disminuidos sus ingresos en su perjuicio. De ello se sigue que los gastos susceptibles de deducir de los ingresos que se obtienen, son aquellos que resultan necesarios para el funcionamiento de la empresa y sin los cuales sus metas operativas se verían obstaculizadas a tal grado que se impediría la realización de su objeto social. A partir de la indispensabilidad de la deducción, se desprende su relación con lo ordinario de su desembolso. Dicho carácter ordinario constituye un elemento variable, afectado por las circunstancias de tiempo, modo y lugar -y, por ende, no siempre es recogido de manera inmediata por el legislador, en razón de los cambios vertiginosos en las operaciones comerciales y en los procesos industriales modernos-, pero que de cualquier manera deben tener una consistencia en la mecánica del impuesto.

En suma, **es dable afirmar que los requisitos que permiten determinar el carácter deducible de algún concepto tradicionalmente se vinculan a criterios que buscan ser objetivos, como son la justificación de las erogaciones por considerarse necesarias, la identificación de las mismas con los fines de la negociación, la relación que guardan los conceptos de deducción con las actividades normales y propias del contribuyente, así como la frecuencia con la que se suceden determinados desembolsos y la cuantificación de los mismos.**

Énfasis añadido

Amparo en revisión 1662/2006. Grupo TMM, S.A. 15 de noviembre 2006. Cinco votos. Ponente: José Ramón Cossío Díaz. Secretario: Juan Carlos Roa Jacobo. Instancia: Primera Sala Novena Época Materia(s): Administrativa Tesis: 1a. XXX/2007 Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo XXV, Febrero de 2007, página 637 Tipo: Aislada



Artículo 140 LISR

Las personas físicas [...]

párrafo quinto

Para los efectos de este artículo, también se consideran dividendos o utilidades distribuidos, los siguientes:

- I. Los intereses a que se refieren los artículos 85 y 123 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y las participaciones en la utilidad que se paguen a favor de obligacionistas u otros, por sociedades mercantiles residentes en México o por sociedades nacionales de crédito.
- II. Los préstamos a los socios o accionistas, a excepción de aquéllos que reúnan los siguientes requisitos:
 - a) Que sean consecuencia normal de las operaciones de la persona moral.
 - b) Que se pacte a plazo menor de un año.
 - c) Que el interés pactado sea igual o superior a la tasa que fije la Ley de Ingresos de la Federación para la prórroga de créditos fiscales.

d) Que efectivamente se cumplan estas condiciones pactadas.

II. Las erogaciones que no sean deducibles conforme a esta Ley y beneficien a los accionistas de personas morales.

Énfasis añadido

Ante tal hecho, estaríamos ante un dividendo ficto, que provoca el mismo accionista en el afán de deducir vehículos que no cumplen los requisitos de deducibilidad mediante arrendamiento financiero y menos ante la consecución del cumplimiento del objeto social

Ahora bien, una de las razones por las cuales, se prefiere el uso de arrendamientos puros y no así de arrendamientos financieros, es debido a la naturaleza de estos últimos, lo cual explicamos de la siguiente manera:

El arrendamiento financiero, emana de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, del artículo 408 al 418 y en su fundamentación inicial versa así:

Artículo 408.- Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, al arrendatario, quien podrá ser persona física o moral, obligándose este último a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, **que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios que se estipulen**, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 410 de esta Ley.

Los contratos de arrendamiento financiero deberán otorgarse por escrito y deberán inscribirse en la Sección Única del Registro Único de Garantías Mobiliarias del Registro Público de Comercio, en el folio electrónico del arrendador y del arrendatario, a fin de que surta efectos contra tercero, sin perjuicio de hacerlo en otros registros especiales que las leyes determinen. En los contratos de arrendamiento financiero en los que se convenga la entrega de anticipos, por parte del arrendador, a los proveedores, fabricantes o constructores de los bienes objeto de dichos contratos que, por su naturaleza, ubicación o proceso de producción, no sean entregados en el momento en que se pague su precio o parte del mismo, el arrendatario quedará obligado a pagar al arrendador una cantidad de dinero, determinada o determinable, que cubrirá únicamente el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos **hasta en tanto se entregue el bien de que se trate**, condición que deberá estar contenida en el contrato de arrendamiento financiero. En el supuesto señalado en el párrafo anterior, las partes deberán convenir el plazo durante el cual se entregarán los anticipos, después del cual el arrendatario deberá cubrirlos en el arrendamiento financiero con las características y condiciones pactadas en el contrato correspondiente.

Énfasis añadido.



De la anterior redacción, se desprende el hecho de que el arrendamiento financiero, realmente establece la adquisición del bien y para efectos fiscales, estamos ante un tratamiento diferente a la deducción de rentas, el cual debe ser mediante la deducción de inversiones, así mismo la deducción de los intereses del bien en arrendamiento.

Tal hecho lo soporta la LISR en su artículo 38.

Artículo 38. Tratándose de contratos de arrendamiento financiero, el arrendatario considerará como monto original de la inversión, la cantidad que se hubiere pactado como valor del bien en el contrato respectivo.

Cuando en los contratos de arrendamiento financiero se haga uso de alguna de sus opciones, para la deducción de las inversiones relacionadas con dichos contratos se observará lo siguiente:

I. Si se opta por transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, o bien, por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerará complemento del monto original de la inversión, por lo que se deducirá en el por ciento que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

II. Si se obtiene participación por la enajenación de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación en la enajenación a terceros

Énfasis añadido

Significa entonces, que, ante la adquisición de automóviles, nos sujetamos a los lineamientos ya comentados del artículo 36 fracción II, es decir, vía deducción de inversiones y no ante una renta, lo que hace por consiguiente atractivo correr el riesgo vía el arrendamiento puro



Conclusión.

Ante la situación planteada, debemos observar que tanto el arrendamiento puro como el arrendamiento financiero, implican una gran diferencia y única, deducir rentas o bien deducir la inversión, cumpliendo los requisitos establecidos esencialmente en el artículo 36 fracción II y lo relativo al artículo 32 en su segundo párrafo

Podemos concluir entonces que la deducción de vehículos es factible vía cualquiera de estos dos contratos, siempre y cuando que financieramente les permita erogar la adquisición de los mismo y vía flujos de efectivo se llegue a la mejor decisión, sin embargo, no debe dejar de considerarse que existen elementos vitales que no permiten que se adquieran vehículos a diestra y siniestra sin un análisis del uso del mismo, basado en su objeto social.

¿DEBE RESPONDER EL CONTADOR POR LOS CRÉDITOS FISCALES DEL CONTRIBUYENTE? UN ANÁLISIS DE LOS LÍMITES ENTRE RESPONSABILIDAD CIVIL Y FISCAL EN MÉXICO.



ELABORADO POR:

MAURICIO ENRÍQUEZ OSORIO

Resumen.

El presente artículo analiza los límites de la responsabilidad civil y fiscal del contador público en México frente a contingencias tributarias determinadas por la autoridad fiscal. A partir de un caso práctico relacionado con omisiones en la atención del buzón tributario y el ejercicio de facultades de comprobación por parte del Servicio de Administración Tributaria (SAT), se estudia si la simple existencia de un crédito fiscal puede generar automáticamente responsabilidad

profesional para el prestador de servicios contables.

El trabajo parte de la diferenciación entre responsabilidad fiscal, civil y penal, examinando particularmente los alcances del artículo 26 del Código Fiscal de la Federación y las disposiciones del Código Civil Federal relativas a daños y perjuicios. Asimismo, se analiza la naturaleza jurídica de la relación entre contribuyente y contador público, incluso en ausencia de contrato escrito, así como el alcance de las obligaciones inherentes a la prestación de servicios contables.

Se sostiene que la obligación profesional del contador constituye, en términos generales, una obligación de medios y no de resultado, por lo que la determinación de créditos fiscales o el ejercicio de facultades de comprobación no acreditan, por sí mismos, una conducta negligente.

Finalmente, se concluye que la responsabilidad del contador público únicamente puede configurarse cuando exista una conducta culposa claramente

acreditada, un daño cierto y un nexo causal directo entre dicha conducta y el perjuicio reclamado, sin que ello implique la transferencia automática de la obligación tributaria del contribuyente.

Abstract

This article analyzes the limits of the civil and tax liability of public accountants in Mexico regarding tax contingencies determined by tax authorities. Based on a practical case involving omissions related to the taxpayer mailbox and tax audit procedures carried out by the Mexican Tax Administration Service (SAT), the study examines whether the mere existence of a tax assessment may automatically generate professional liability for accounting service providers.

The paper differentiates tax, civil, and criminal liability, particularly examining the scope of Article 26 of the Federal Tax Code and the provisions of the Federal Civil Code concerning damages and losses. Likewise, it analyzes the legal nature of the relationship between taxpayers and public accountants, even in the absence of a written contract, as well as the scope of the obligations inherent in accounting services.

The study argues that the professional obligation of accountants generally constitutes an obligation of means rather than an obligation of result; therefore, the determination of tax liabilities or the exercise of audit powers does not, by itself, prove professional negligence. Finally, it concludes that accountant liability may only arise when there is clearly proven negligent conduct, actual damages, and a direct causal link between such conduct and the claimed harm, without implying the automatic transfer of the taxpayer's tax obligations.

Introducción

En la práctica profesional resulta cada vez más frecuente que los contribuyentes pretendan trasladar a sus prestadores de servicios contables las consecuencias derivadas de contingencias fiscales determinadas por la autoridad tributaria.



Particularmente, ante el ejercicio de facultades de comprobación por parte del Servicio de Administración Tributaria (SAT), suele surgir la percepción de que cualquier crédito fiscal, multa o determinación presuntiva constituye automáticamente una consecuencia directa de la actuación negligente del contador público.

El presente trabajo surge a partir de un caso real en el que una persona moral, al advertir una opinión de cumplimiento negativa derivada de diversas omisiones fiscales, descubrió la existencia de actos de fiscalización previamente notificados mediante el buzón tributario, mismos que no fueron atendidos oportunamente ni por el contribuyente ni por el prestador de servicios contables. Como consecuencia, la autoridad fiscal determinó una presuntiva de contribuciones omitidas cercana a los dos millones de pesos, así como las multas y accesorios correspondientes.

Responsabilidad del prestador de servicios contables.



En la actualidad cuando pensamos en un contador público, lo primero que nos imaginamos es un profesionista con características y capacidades bien definidas, para manejar, analizar e interpretar información financiera veraz y oportuna, con conocimientos muy amplios en las áreas contable, fiscal, de auditoría, administración, seguridad social, costos y comercio exterior; además de mejores prácticas corporativas, impuestos internacionales y sector gubernamental. Y una de sus muchas cualidades, es la de ser “responsable”, lo cual es un concepto subjetivo y amplio, pero que se puede entender de manera muy general, la cualidad de asumir o absorber las consecuencias de actos u omisiones propias. Existen diferentes tipos de responsabilidad: afectiva, social, ambiental, laboral, moral, legal (civil, penal y fiscal).

Derivado de ello, el contribuyente pretende imputar al prestador de servicios contables la totalidad de las consecuencias económicas derivadas de la revisión fiscal, argumentando que dichas afectaciones tuvieron origen en omisiones atribuibles a su actuación profesional.

Sin embargo, lo anterior plantea diversas interrogantes jurídicas relevantes: ¿La simple existencia de un crédito fiscal acredita automáticamente negligencia profesional del contador público? ¿Puede trasladarse al prestador de servicios contables la obligación tributaria del contribuyente? ¿Cuál es el verdadero alcance de la responsabilidad civil y fiscal del contador frente a omisiones relacionadas con el buzón tributario?

En este contexto, el presente artículo tiene por objeto analizar los límites de la responsabilidad profesional del contador público en México, diferenciando la responsabilidad fiscal prevista en el Código Fiscal de la Federación de la posible responsabilidad civil derivada de una conducta negligente, particularmente en aquellos casos donde no existe un contrato formal por escrito entre las partes.

Para efectos prácticos, solo abarcaremos la legal de forma general, al mismo tiempo debemos diferenciar la responsabilidad civil o penal, de la responsabilidad fiscal, en términos del artículo 26 del Código Fiscal de la Federación, el cual establece los supuestos en los que un tercero, (socios, albaceas, quien ejerza patria potestad, síndicos, liquidadores, solidarios voluntarios, etc.), no se omite señalar que, el mencionado artículo no establece lineamientos de responsabilidad a quien realice el cálculo de las contribuciones, quien procese la información financiera, en términos más claros no señala explícitamente al contador, ni al auditor, ni a ninguna figura que pudiera ejercer algún prestador de servicios contables.

Ahora bien, en cuanto a la responsabilidad penal, y sin entrar a fondo en la teoría del delito, es importante señalar que nuevamente el código fiscal de la federación en su artículo 95 señala que para efectos fiscales quienes pudieran ser objeto de un procedimiento penal, sin embargo, no va encaminado a una profesión específica, sino por actos de cualquier persona, que incluye a los prestadores de servicios contables, dolosamente cometa o participe directa o indirectamente en un delito fiscal.

Ahora bien, entrando en materia, señalaremos la responsabilidad civil se diferencia de la penal es que la primera surge de cualquier daño que se cause y la penal tiene como fuente las conductas previamente catalogadas en un código penal.

El Jurista Borja Soriano, considera que la responsabilidad civil consiste en la obligación que tiene una persona de indemnizar a otra los daños y perjuicios que se le hayan causado. En nuestro caso concreto.

En este sentido el artículo 2108 del Código Civil Federal, se entiende por daño la pérdida o menoscabo sufrido en el patrimonio por falta de cumplimiento de una obligación, y el artículo 2109 del mencionado código, reputa como perjuicio la privación de cualquier ganancia lícita, que debiera haberse obtenido con el cumplimiento de una obligación.



Ahora bien, en materia de responsabilidad el código civil distingue entre responsabilidad contractual y extracontractual, la primera nace del incumplimiento de un contrato firmado previamente entre las partes y la segunda surge de causar un daño a terceros sin vínculo previo, por negligencia u omisión, bajo el principio de no dañar a otro.

Obligación de medios y no de resultado.

Uno de los aspectos fundamentales para delimitar la responsabilidad profesional del contador público consiste en determinar la naturaleza jurídica de las obligaciones derivadas de la prestación de servicios contables. En términos generales, la actividad profesional del contador constituye una obligación de medios y no de resultado, lo que implica que el profesionista no garantiza la inexistencia de auditorías, créditos fiscales o revisiones por parte de la autoridad tributaria, sino la prestación diligente, técnica y razonablemente adecuada de sus servicios. En este sentido, la simple existencia de un crédito fiscal no acredita automáticamente negligencia profesional del prestador de servicios contables. La actuación de la autoridad fiscal puede derivar de múltiples factores ajenos al actuar del contador, tales como discrepancias detectadas por sistemas automatizados, diferencias en comprobantes fiscales digitales, operaciones con terceros, revisiones aleatorias o incumplimientos atribuibles directamente al contribuyente.

Por ello, pretender trasladar automáticamente al contador público las consecuencias económicas derivadas de cualquier contingencia fiscal implicaría desnaturalizar tanto la obligación tributaria como la función profesional del prestador de servicios contables.

En nuestro caso en concreto, será aplicable la responsabilidad contractual, ya sea por expreso o tácito, y será expreso cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por signos inequívocos, y tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente.[1]

Así, después del análisis en general, aplicándolo de forma específica, cabe destacar que no existe un contrato escrito, pero si hay una presunción, lo que nos ubica en el supuesto de un contrato verbal en la que se pueden establecer ciertas obligaciones propias de la profesión contable, como pudieran ser principalmente y de manera básica:



Nexo causal y acreditación del daño.

elaboración de contabilidad, cálculo de impuestos y presentación de declaraciones, que pudieran incluir o no, consultar los mensajes del buzón tributario.

Otro aspecto relevante del caso analizado consiste en determinar a quién corresponde jurídicamente la obligación de revisar y atender el buzón tributario. Si bien en la práctica muchos contribuyentes delegan de facto dichas actividades a sus asesores o prestadores de servicios contables, lo cierto es que el buzón tributario constituye un mecanismo oficial de comunicación entre la autoridad fiscal y el contribuyente, por lo que la obligación primaria de su atención corresponde al propio sujeto pasivo de la relación tributaria.

En consecuencia, salvo pacto expreso donde el contador público asuma de manera específica dicha obligación, no puede presumirse automáticamente que toda omisión relacionada con el buzón tributario sea imputable exclusivamente al prestador de servicios contables.

Lo anterior resulta particularmente relevante en aquellos casos donde el propio contribuyente tiene acceso directo al buzón tributario, firma declaraciones fiscales o conserva facultades de administración sobre sus obligaciones fiscales. En tales supuestos, podría incluso configurarse una concurrencia de responsabilidades o culpa compartida, lo que impediría atribuir íntegramente al contador las consecuencias económicas derivadas de la revisión fiscal.

Para que exista responsabilidad civil no basta la existencia de una afectación económica; resulta indispensable **acreditar la existencia de una conducta culposa, un daño cierto y un nexo causal directo entre ambos elementos.**

En materia tributaria, dicha situación adquiere especial complejidad, toda vez que el crédito fiscal determinado por la autoridad no necesariamente constituye, por sí mismo, un daño atribuible al contador público. Debe distinguirse entre las contribuciones originalmente omitidas, cuya obligación corresponde directamente al contribuyente, y los posibles daños derivados de una actuación negligente, tales como multas, recargos, pérdida de oportunidades de defensa o afectaciones patrimoniales adicionales.

Por ello, la responsabilidad civil del prestador de servicios contables no puede presumirse, sino que debe acreditarse plenamente mediante elementos objetivos que permitan demostrar que el daño reclamado deriva directamente de una conducta negligente atribuible a su actuación profesional.

El presente trabajo se desarrolló bajo un enfoque cualitativo de carácter jurídico-descriptivo y analítico, a partir del estudio de un caso práctico relacionado con la posible responsabilidad profesional de un prestador de servicios contables frente a contingencias fiscales determinadas por la autoridad tributaria.



El presente artículo se sustenta en el análisis doctrinal y normativo de las disposiciones aplicables contenidas en el Código Fiscal de la Federación y el Código Civil Federal, particularmente aquellas relacionadas con responsabilidad solidaria, daños y perjuicios, así como responsabilidad contractual y extracontractual.

Asimismo, se realiza un análisis interpretativo de la naturaleza jurídica de la relación entre contribuyente y contador público, tomando como punto de partida un caso concreto derivado de omisiones relacionadas con la atención del buzón tributario y el ejercicio de facultades de comprobación por parte del Servicio de Administración Tributaria.

El método utilizado es analítico, toda vez que se descomponen los elementos que integran la responsabilidad profesional del contador público para posteriormente integrarlos en una interpretación jurídica orientada a delimitar el alcance de dicha responsabilidad frente a créditos fiscales determinados al contribuyente.

Conclusión.

La relación entre contribuyente y prestador de servicios contables ha evolucionado de manera significativa en los últimos años, particularmente derivado de la creciente complejidad del sistema tributario mexicano y de la digitalización de las obligaciones fiscales.

Sin embargo, dicha evolución también ha generado una percepción errónea respecto al alcance de la responsabilidad profesional del contador público, llegando incluso a considerarlo, de manera implícita, como garante absoluto del cumplimiento tributario del contribuyente.

No obstante, del análisis realizado se desprende que la obligación tributaria continúa siendo personal e intransferible, salvo los casos expresamente previstos en la legislación fiscal. Asimismo, la determinación de un crédito fiscal o el ejercicio de facultades de comprobación por parte de la autoridad no constituyen, por sí mismos, prueba suficiente de negligencia profesional del prestador de servicios contables.

La responsabilidad civil del contador únicamente puede configurarse cuando exista una conducta culposa claramente acreditada, un daño cierto y un nexo causal directo entre dicha conducta y el perjuicio reclamado. En consecuencia, pretender trasladar automáticamente al contador público las consecuencias económicas de una contingencia fiscal implica desnaturalizar tanto la obligación tributaria como los límites jurídicos de la responsabilidad profesional.

Finalmente, resulta indispensable que tanto contribuyentes como prestadores de servicios contables delimiten claramente sus obligaciones mediante instrumentos contractuales adecuados, a efecto de evitar incertidumbre jurídica respecto al alcance de sus respectivas responsabilidades.

Referencias.

- **Código Civil Federal. (2025).** Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Recuperado de <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CF.pdf>
- **Código Fiscal de la Federación. (2025).** Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Recuperado de <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CFE.pdf>
- **La responsabilidad civil y el daño.** Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3636/4.pdf>
- **Borja Soriano, M. (2004).** Teoría general de las obligaciones (19.a ed.). México: Porrúa.

